



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

78 ocen

Charyzma, przekonywanie i rozwiązywanie konfliktów - szkolenie

Numer usługi 2026/01/09/140920/3249121

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 31.03.2026 do 01.04.2026

2 990,00 PLN brutto

2 990,00 PLN netto

186,88 PLN brutto/h

186,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do ekspertów i menedżerów, którzy chcą rozwijać oraz wzmacniać swoje kompetencje przywódcze poprzez budowanie charyzmatycznej postawy. Polecamy je osobom pragnącym poznać zaawansowane techniki wywierania wpływu oraz świadomie kształtować autorytet oparty na pewności siebie, szacunku i wzajemnym zrozumieniu.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie u uczestników umiejętności budowania autentycznej charyzmy przywódczej poprzez świadome zarządzanie sobą i innymi w sytuacjach konfliktu, dyskusji i współpracy zespołowej. Uczestnicy nauczą się skutecznie komunikować, inspirować, prowadzić spotkania i wystąpienia, reagować na opór oraz wzmacniać swój autorytet, korzystając z praktycznych narzędzi i doświadczenia własnego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi świadomie zarządzać konfliktem, oporem i różnicą zdań, stosując charyzmatyczne i etyczne techniki komunikacyjne.	Obserwacja zachowań uczestnika podczas symulacji konfliktu, dyskusji i prowadzenia spotkania.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik potrafi prowadzić inspirujące wystąpienia, dyskusje i spotkania zespołowe, angażując innych w proces podejmowania decyzji.	Analiza nagrań wideo i informacji zwrotnej – poprawne zastosowanie technik komunikacyjnych i mowy ciała.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozwija własny, autentyczny styl przywódczy oparty na spójnej mowie ciała, komunikacji i informacji zwrotnej.	Zadanie rozwojowe – przygotowanie i zaprezentowanie koncepcji własnego stylu charyzmatycznego przywództwa.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. Charyzmatyczne radzenie sobie z konfliktem, oporem oraz rozbieżnością opinii i interesów – również podczas spotkań

Ta część szkolenia ma dynamiczny charakter i kształtuje się w bezpośredniej interakcji między Uczestnikami a trenerem. W zależności od mocnych stron oraz obszarów do rozwoju Uczestników, trener inicjuje wymagające sytuacje, a następnie wprowadza adekwatne metody i narzędzia, prowadzące do porozumienia, satysfakcji oraz pogłębienia relacji. Nauka odbywa się poprzez realne doświadczenie – zarówno samego konfliktu, jak i skuteczności technik jego rozwiązywania.

Dodatkowo otrzymasz porcję wiedzy opartą na konkretnych narzędziach, które pomogą zastąpić automatyczne reakcje nasilające problem działaniami budującymi zrozumienie i relację:

- Analiza Transakcyjna

- Algorytm Rozwiązywania Konfliktów EGO™

2. Charyzmatyczne wystąpienia na poziomie mistrzowskim

– czyli jak inspirować innych i dodawać im energii do działania?

Exposé lidera – poziom III – jak korzystać z potężnego narzędzia psychologicznego i neurolingwistycznego, jakim jest wizja, aby mówić o przyszłości organizacji w sposób, który sprawi, że ludzie będą gotowi pójść za Tobą bez wahania?

Jak stać się autentycznym, naturalnym liderem?

3. Charyzmatyczna mowa ciała – jak emanować siłą i autentycznością?

Jak wygląda spojrzenie charyzmatycznego lidera?

Skąd bierze się charakterystyczny „blask w oczach”?

Jak komunikować pewność siebie połączoną z wewnętrznym spokojem – nawet przed dużym audytorium?

Skupimy się na Twoich indywidualnych elementach mowy ciała. Otrzymasz konkretne wskazówki, wdrożysz je w praktyce, a na zakończenie dostaniesz potwierdzenie zmiany w postaci informacji zwrotnej oraz – dla chętnych – nagrania wideo.

4. Charyzmatyczne prowadzenie rozmów na poziomie mistrzowskim – jak skutecznie doprowadzić do zmiany decyzji rozmówcy?

Zdarza się, że widzisz, iż druga strona podąża w niewłaściwym kierunku, ale pozostaje nieugięta – klasyczne argumenty nie działają, a zmiana zdania wydaje się niemożliwa. Możesz oczywiście sięgnąć po autorytet stanowiska, ale to rozwiązanie mało inspirujące i nieszczególnie charyzmatyczne. Jeśli zależy Ci na zaangażowaniu rozmówcy, poznasz wyjątkowo skuteczną i etyczną technikę wpływu. Pozwala ona zmieniać przekonania, obawy, sposób postrzegania i myślenia. To jedna z najmocniejszych technik coachingowych, dzięki której ludzie dokonują głębokich i trwałych zmian. Każdy uczestnik będzie miał okazję zarówno doświadczyć zmiany własnej decyzji, jak i przeprowadzić ten proces u innej osoby.

5. Charyzmatyczne prowadzenie spotkań i zespołów w kierunku rozwiązania problemu

Masz wyzwanie do rozwiązania, ale nie chcesz robić tego samodzielnie – zależy Ci na zaangażowaniu zespołu lub innych menedżerów. Zamiast chaosu, walki o głos czy jałowych dyskusji, poprowadzisz spotkanie w taki sposób, aby uczestnicy doświadczyli prawdziwej synergii współpracy. Proces doprowadzi do wyboru najlepszego rozwiązania, a krytyka stanie się impulsem do tworzenia nowych pomysłów. Brzmi idealnie? To umiejętność rzadka – dlatego poznasz kolejne skuteczne narzędzie: zmodyfikowaną przez nas Strategię Disneya, która daje znacznie lepsze rezultaty niż klasyczna wersja.

6. Trening interpersonalny lidera

To wyjątkowa okazja do pracy nad własną tożsamością i zachowaniami poprzez tzw. lustro społeczne, czyli informację zwrotną od innych menedżerów. Właśnie w tej grupie na co dzień budujesz swój autorytet i zaufanie. Trening daje przestrzeń do eksperymentowania z nowymi zachowaniami – takimi, na które wcześniej nie pozwalały obawy przed oceną, normy organizacyjne czy utarte schematy. Często to, co wydaje nam się, że inni o nas myślą, znacząco różni się od rzeczywistości. Dopiero odważne zmierzenie się z informacją zwrotną otwiera drogę do realnej zmiany – takiej, z której korzystają inni, a przede wszystkim Ty sam.

7. Ja – Charyzmatyczny Lider. Jak zbudować własną, autentyczną charyzmę?

Podobnie jak w przypadku wielu kompetencji miękkich, charyzma powstaje od wewnątrz. Niektórzy mieli sprzyjające wzorce już w dzieciństwie, co ułatwiło im start, jednak nie ma to decydującego znaczenia. Każdy ma swoją unikalną drogę rozwoju. Podczas szkolenia odkryjesz własny styl charyzmy i otrzymasz narzędzia, które pozwolą Ci świadomie rozwijać go dalej. To proces pełen odkryć, zmian i satysfakcji płynącej z bycia sobą – w najlepszym wydaniu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Charyzmatyczne radzenie sobie z konfliktem, oporem oraz rozbieżnością opinii i interesów	Mateusz Dąbrowski	31-03-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	31-03-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Charyzmatyczne wystąpienia na poziomie mistrzowskim	Mateusz Dąbrowski	31-03-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Lunch	Mateusz Dąbrowski	31-03-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Charyzmatyczna mowa ciała – jak emanować siłą i autentycznością?	Mateusz Dąbrowski	31-03-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	31-03-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Charyzmatyczne prowadzenie rozmów na poziomie mistrzowskim	Mateusz Dąbrowski	31-03-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Charyzmatyczne prowadzenie spotkań i zespołów w kierunku rozwiązania problemu	Mateusz Dąbrowski	01-04-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	01-04-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Trening interpersonalny lidera	Mateusz Dąbrowski	01-04-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 15 Lunch	Mateusz Dąbrowski	01-04-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Trening interpersonalny lidera	Mateusz Dąbrowski	01-04-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	01-04-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Ja – Charyzmatyczny Lider. Jak zbudować własną, autentyczną charyzmę?	Mateusz Dąbrowski	01-04-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Walidacja	Agnieszka Wąsik-Walczak	01-04-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 990,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	186,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	186,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Mateusz Dąbrowski

Prezes, trener, coach i konsultant 4GROW oraz Prezes Stowarzyszenia Negocjatorów Biznesu. Praktyk biznesu – od 2010 roku zarządza firmą, wspierając menedżerów i liderów w budowaniu autorytetu, rozwijaniu charyzmatycznego stylu przywództwa, skutecznym zarządzaniu zespołami

oraz konstruktywnym rozwiązywaniu konfliktów. Psycholog biznesu i metodyk, autor autorskich koncepcji psychologicznych, narzędzi rozwojowych i programów dla liderów.

Certyfikowany coach International Coaching Community (ICC) oraz certyfikowany trener i konsultant Insights Discovery. Wykładowca studiów podyplomowych w obszarze charyzmy, komunikacji i zarządzania konfliktem. Ekspert komentujący w mediach ogólnopolskich (m.in. Polsat, TVP2, TTV, Polskie Radio).

Absolwent psychologii (specjalność: psychologia kliniczna i osobowości) oraz zarządzania ludźmi w firmie. Doświadczenie zdobywał w firmach doradczych HR oraz w międzynarodowej korporacji, gdzie wspierał kadrę menedżerską, projektował procesy Assessment Centre i prowadził szkolenia z kompetencji przywódczych.

Jako właściciel 4GROW tworzył strategię rozwoju organizacji, budował zespoły i wdrażał rozwiązania z zakresu przywództwa. Prowadzi coachingi i treningi dla menedżerów. Jego szkolenia łączą solidne podstawy psychologiczne, intensywną praktykę oraz wysoki poziom energii i inspiracji, sprzyjając realnej i trwałej zmianie postaw liderów.



2 z 2

Agnieszka Wąsik-Walczak

Posiada wieloletnie doświadczenie we współpracy z biznesem, także międzynarodowym. Przez 7 lat pracowała w globalnych strukturach firm Pandora i Douglas na stanowiskach trenerskich i menedżerskich, m.in. jako Training Manager i Head of Training CEE&ME. Tworzyła programy rozwojowe, takie jak Akademia Lidera i Program Rozwoju Talentów, oraz prowadziła szkolenia z przywództwa, komunikacji, zarządzania zmianą i budowania kultury organizacyjnej.

W roli HR Business Partnera wspierała rekrutację i rozwój menedżerów oraz współtworzyła program Development Center. Specjalizuje się w komunikacji bez przemocy (NVC). Prowadziła treningi interpersonalne i zajęcia dla przyszłych trenerów i coachów w Akademii Trenerów i Coachów Grupy TROP. Współpracowała także z WSiP, prowadząc warsztaty z asertywności, komunikacji i pracy z emocjami dla nauczycieli.

W Pandora projektowała i wdrażała programy rozwoju kompetencji liderek dla krajów CEE&ME, dzięki którym region osiągnął najlepsze globalne wyniki w obszarze obsługi klienta. Prowadzi coaching menedżerski i life coaching oraz superwizję dla początkujących trenerów. W pracy szkoleniowej stawia na trafną diagnozę potrzeb, uważność i uczenie poprzez doświadczenie.

Ukończyła m.in. Szkołę Trenerów Biznesu INTRA, Szkołę Coachów Grupy TROP, High Performance Team Coaching oraz Extended DISC Certification Training.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają drukowane materiały szkoleniowe zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień, a także dodatkowe handouty. Każdy z nich uzyska również dostęp do platformy online, na której znajdują pliki do druku, komplet ćwiczeń, prezentację ze szkolenia oraz listę polecaną literatury.

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu

Szkolenie odbywa się w gwarantowanym terminie po zapisaniu się minimum 4 uczestników.

Co otrzymasz dodatkowo?

Ty i trener

- W ciągu roku od ukończenia szkolenia otrzymasz **90 minut indywidualnego treningu** – spotkanie jeden na jeden z trenerem, twarzą w twarz, w naszym biurze.
- **Nielimitowany kontakt telefoniczny z trenerem** – abyś mógł/mogła skonsultować wyzwania pojawiające się już po szkoleniu.

Troska o Twoje potrzeby przed szkoleniem

Trener skontaktuje się z Tobą w ciągu 2 dni od zgłoszenia, aby poznać Twoje potrzeby, wyzwania oraz kontekst zawodowy, tak by dopasować szkolenie do realnych sytuacji, z którymi się mierzysz.

Wygodne fotele :)

Stworzyliśmy w Warszawie własną salę szkoleniową, zapewniającą komfort i wysoką jakość pracy – w tym naprawdę wygodne fotele.

**Okolo 90% szkoleń odbywa się w sali 4GROW.*

Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/charyzma-szkolenie-zarządzanie-konfliktem>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro

- Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską
- Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)
- Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

- Warszawa Centralna
- Warszawa Śródmieście WKD
- Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności, oprócz miejsc parkingowych przy ulicy, dostępne są również prywatne parkingi. Przykładowo, przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z dostępnych miejsc parkingowych można także skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (koszt: 60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kacper Kalinowski

E-mail kacper.kalinowski@4grow.pl

Telefon (+48) 791 412 204